

LETTER TO SHAREHOLDERS

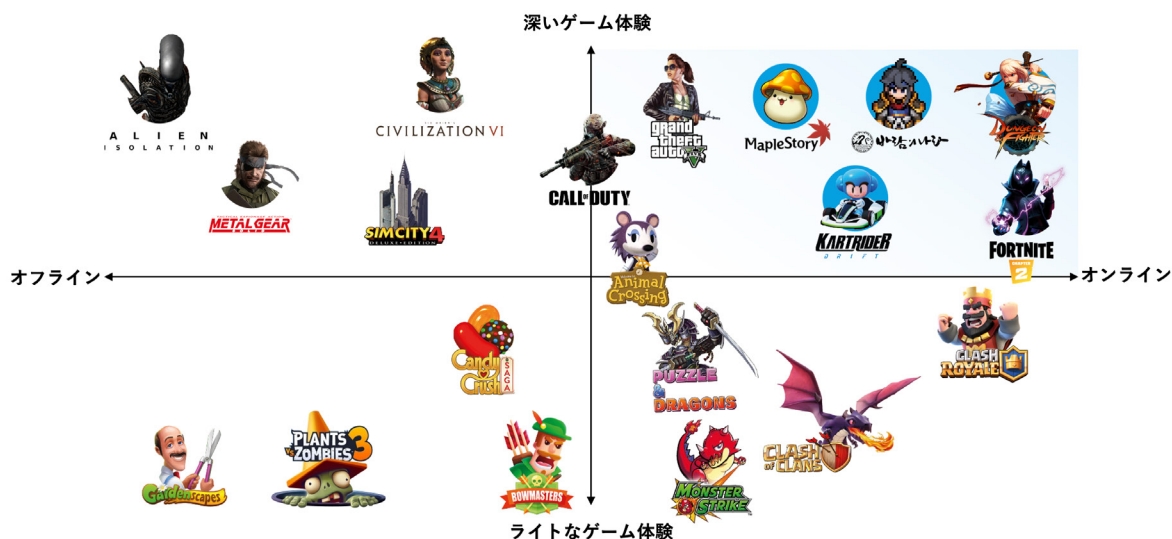
FY 2022

株主の皆様へ

世界経済は過去 12 か月間でますます困難になってきております。著名な企業でさえ、広告宣伝費の削減や数万人もの従業員のリストラを行っています。ゲーム業界においては、多くの企業が、コストの上昇、多額の資金で開発された AAA ゲーム間の競争激化、新型コロナウイルス感染症の終息によるプレイタイムの減少、Apple 社の IDFA 変更によるユニット・エコノミクスが悪化など、様々な懸念について言及しています。

そんな暗い経営環境ではありますが、当社の業績はかつてないほど好調で、さらに力強さを増しています。2022 年通期の売上収益は一定為替レートベースで 19% 成長し、過去最高の通期売上収益を達成しました。当社の主要タイトルは好調です。また、2023 年に新しい大型バーチャルワールドを何作かローンチ予定です。

当社は、エンジン全開で事業を成長させるべく突き進んでいます。しかし同時に、投資家の皆様にご理解頂きたい、より重要な点があると考えています。それは ネクソンのビジネス、つまり没入感の高い「バーチャルワールド」のビジネスは、エンターテインメント業界において、一般的なゲームとは違う新たなカテゴリーを構築できるほど、他のゲーム会社とは異なるビジネスだということです。



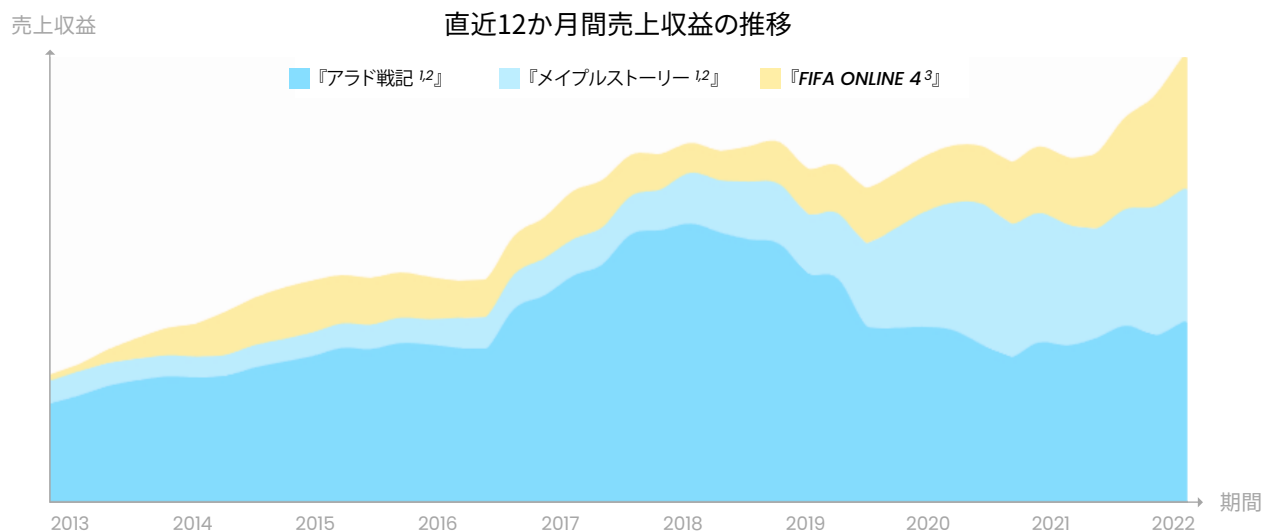
- 1 この資料に使用されている文字、図形、記号、ロゴその他の標章ならびにイラスト、キャラクターその他の作品は、それぞれの権利者に帰属する商標、登録商標、著作物、その他法的に保護された対象物です。
- 2 この資料に記載されたゲームの分類は当社の見解に基づいたものであり、マーケットにおける一般的な理解とは必ずしも一致しない場合があります。

当社のビジネスが誤って一般的なゲームに分類されることが多々あります。ゲームというカテゴリーは、様々なゲームプレイスタイル、ビジネスモデル、ターゲットユーザーを含む一般的なカテゴリーであり、業界人でさえ、オンラインのバーチャルワールドを開発・運用することが、まるでカジュアルゲームやシングルプレイヤーRPGを開発するのと同じかのように、他のゲームとさほど変わらないとよく考えがちです。しかし、そうではありません。当社は、エンターテインメント・ビジネスの中で、まったく別のカテゴリーを運営しています。

一般的なゲームと捉えることは間違っています。しかし、多くの市場関係者が従来の考えに囚われているため、新しい考え方ができる投資家には大きな機会となるでしょう。

では、バーチャルワールドというカテゴリーは何を意味するのでしょうか。

- まず当社はARPUではなくゲームで過ごす時間に注力します。
- 目先のマネタイズよりも、熱烈なプレイヤーによるコミュニティ形成に重点を置いています。ユーザーコミュニティの期待を裏切るなら、業績予想をミスした方がましです。この判断は過去に何度も行っており、株主の皆様にもご理解頂けています。
- 何年にも渡り成功してきたバーチャルワールドは、短期的には浮き沈みがありますが、当社はそうした目先の変動よりも、熱烈なプレイヤーコミュニティを重視してきました。
- バーチャルワールドにおけるプレイヤーのライフタイムは、何年も、場合によっては何十年にもわたる、長期的なものです。バーチャルワールドを支えてくれているプレイヤーは、短期的に多額のお金を使う人ではなく、自分が好きなバーチャルワールドで非常に熱心に活動し、大規模で活発な友人ネットワークを持っている人のことを指します。
- 最後に、うまく運営されているバーチャルワールドで構成された事業は、新しいゲームを立ち上げることなく、数年のうちに売上収益を倍増させることができます。このことを理解している人はほとんどいません。



1 PCのみ

2 グローバル売上収益

3 正式名称は『EA SPORTS™ FIFA ONLINE 4』(PC)及び『EA SPORTS™ FIFA ONLINE 4 M』(モバイル)です。

なぜ、当社はこのようなアプローチを取るのでしょうか。私たちは、自分自身をトレーダーではなく、投資家だと考えています。投資家として、長期的で複利的な成長を求めています。私たちの目的は、当社を力強く、弾力的なビジネスにすることです。

では、投資家の皆様にとって、これは何を意味するのでしょうか。ゲームビジネスと似ているけれども、異なる原理原則で成り立つ全く別の業界だと認識し、最初から考え直すのがベストだと私たちは考えています。

一例として、ゲームのライフサイクルの誤り、つまりゲームとは比較的予測可能なパターンで成長及び衰退していくという考えを捨てることから始めるべきです。このパターンは、うまく運営されているバーチャルワールドには当てはまりません。

また、製品のローンチタイミングに着目して売上収益を予測分析することも誤りです。これも、従来のゲームビジネスでは重要ですが、バーチャルワールドではほとんど役に立ちません。

代わりに投資家の皆様は何をすべきでしょうか。当社は今後数年間について、次のように考えています。

- 当社の基盤であるバーチャルワールドは、非常に堅固であることが何度も証明されています。どの四半期においても、前年同期比でプラスになるものとマイナスになるものがありますが、当社のポートフォリオは弾力的で、安定した収益基盤として今後数年間機能すると考えています。
- そのうえで、今後18か月以内に8つの大型プロジェクトのローンチが控えています。1つでも当たれば、2桁成長が期待できます。2つ当たれば、当社はまったく別の会社のように変わります。
- ただし、ほとんどのタイトルについて、いつローンチするか正確な時期まではわかりません。しかし、いつローンチされても、それ以降の数年間の業績に比べれば、その影響は小さいので、投資判断に大きな影響を与えるものではありません。
- 全体として、当社のビジネスは、ダウンサイドリスクは限定的で、アップサイドが多くあると考えています。実際、そのように事業を構築し運営しています。

当社のビジネスをどのように予測するかは、投資家の皆様で結論を出して頂くことになりますが、私たちの視点を通して当社のビジネスをご覧頂くことで、より正確な判断ができるようになると思います。

